

I motivi per credere che la distribuzione non potrà scomparire

L'industria elettronica, dopo due anni di recessione si sta riprendendo molto lentamente. Ci sono motivi per credere in un futuro tecnologico di successo? Non uno ma 10, secondo Roy Vallee, Chairman e CEO di Avnet, il maggior distributore di elettronica al mondo

ROY VALLEE*

Motivo Nr. 1 - Nonostante la volatilità del settore, una cosa è sicura. La tecnologia è parte integrante dell'economia globale e rimarrà un fattore fondamentale anche in futuro. Il mercato della tecnologia è cresciuto, in media, più rapidamente del prodotto nazionale lordo e Avnet intende continuare ad avere, come sempre, risultati migliori di quelli del mercato della tecnologia.

Motivo Nr. 2 - La tecnologia garantisce una miglior qualità di vita. DVD, e-mail, Internet, telefoni cellulari e una miriade di altri miglioramenti tecnologici rendono più semplice la nostra vita; e il futuro ci serberà ancora molte novità. Alcuni esempi sono le tecnologie per smart-card, l'automazione per la casa, la video comunicazione, le tecnologie per la sicurezza, i sensori, ecc.

Motivo Nr. 3 - La legge di Moore continua a dimostrarsi valida. Ha preso il nome dal suo inventore, il cofondatore di Intel Gordon Moore, e stabilisce che la densità dei transistor di un circuito integrato raddoppia ogni 24 mesi, le prestazioni dei chip raddoppiano ogni 18 mesi, mentre il costo si riduce della metà. Moore prevede che questa progressione esponenziale continui per altri 20 anni, pri-

ma che le leggi della fisica abbiano il sopravvento sulle attuali tecnologie dei chip, che dovranno quindi essere modificate.

Motivo Nr. 4 - La competizione è la madre delle invenzioni. Le aziende cercano di migliorare la produttività e di ampliare i mercati, e continueranno ad acquistare prodotti tecnologici e a sfruttare le innovazioni tecnologiche per ottenere dei vantaggi competitivi.

Motivo Nr. 5 - La continua pressante richiesta di rispettare gli obiettivi di time to market spingerà le società tecnologiche a scegliere componenti e sottosistemi embedded sempre più complessi per i propri progetti. I produttori di componenti sono soggetti alla stessa pressione di mercato, quindi sfrutteranno i limiti delle nuove generazioni di tecnologia creando una vivacissima dinamica di mercato.

Motivo Nr. 6 - Il contenuto di componenti delle apparecchiature elettroniche continuerà ad aumentare, dall'attuale 16% a oltre il 20%. Il mercato dei componenti elettronici continuerà a crescere più rapidamente di quello delle apparecchiature e dell'elettronica nel suo insieme, che a sua volta cresce più rapidamente del prodotto nazionale lordo.

Motivo Nr. 7 - La distribuzione continuerà ad avere un ruolo importante nella catena di fornitura tecnologica. Quarant'anni di esperienza nella distribuzione e oltre 10 anni nella distribuzione a livello globale, ci hanno insegnato che la differenziazione dei prodotti, il know-how tecnico, la flessibilità e i servizi rispondono al 99% delle esigenze dei clienti. Alcuni produttori possono rispondere solo parzialmente a queste esigenze, e solo per pochi grossi clienti. Per i distributori come Avnet è il lavoro quotidiano.

Motivo Nr. 8 - La gestione intelligente dei materiali è l'elemento base della catena di fornitura. Una cosa che ha insegnato quest'ultima crisi, è che il quantitativo di materiali a magazzino presenti nella catena di fornitura deve essere ottimizzato, per evitare stock eccessivi ed enormi, come è accaduto nel 2001 e 2002. In questo caso, il valore del nostro magazzino aumenta, e il ruolo del distributore è sempre più importante, poiché è l'unico attore della catena di fornitura che dovrebbe avere un magazzino pronto per essere immesso in commercio.

Motivo Nr. 9 - I rapporti e la loro gestione sono importanti, soprattutto nel settore della distribuzione dei componenti. Da sempre Avnet sottolinea l'importanza delle relazioni di lungo periodo con i propri clienti e fornitori, e continuerà a farlo anche in futuro. Con alcuni fornitori, come ITT Industries, Avnet collabora da 50 anni: un eccellente rapporto che è, forse, quello di più lunga durata nel settore.

Nel suo ruolo di collaboratore di fiducia, con una presenza globale ed eccellenti conoscenze e capacità, Avnet continuerà ad aiutare i propri

clienti e fornitori a diventare sempre più concorrenziali e ad avere maggiori profitti.

Motivo Nr. 10 - "Siamo favorevoli ad un'innovazione focalizzata". Uno dei 9 valori di base di Avnet è l'impegno a migliorare i risultati, sfruttando nuove idee che derivano dalla collaborazione con dipendenti, clienti e fornitori. Perché? Le esigenze di tecnologia e servizio dei clienti e fornitori cambiano più velocemente di quanto essi stessi non siano in grado di implementare autonomamente. Quindi Avnet e le sue aziende sono focalizzate sulla richiesta di innovazione: nuove idee e miglioramenti specifici per il servizio, che vanno ben oltre il prodotto e i classici servizi della distribuzione.

La gamma di possibilità che Avnet offre va dai servizi a valore aggiunto come la programmazione, ai servizi di consulenza nella catena di fornitura per implementare concetti di tipo SCM ad ampio spettro, che utilizzano tecnologia web. Chi altri oltre alla distribuzione è in grado di fare ciò?

Conclusioni - L'ambiente economico è in continuo cambiamento e Avnet continua a rispondere in modo aggressivo. Ma non sarà sempre così. Roy Vallee crede nel futuro della tecnologia e nel ruolo intrinseco di Avnet nella catena di fornitura. I clienti e i consumatori continueranno a investire in tecnologia, e i produttori di tecnologia hanno bisogno di canali per fornire loro prodotti, con la massima efficienza. Se Avnet continuerà a focalizzarsi sugli aspetti di base - rispondere alle esigenze dei clienti e dei fornitori - continuerà a essere indispensabile.

*Roy Vallee, Chairman e CEO Avnet